

ONLINE WEBINAR

וובינר רכש טכנולוגי: *FinOps* - רכש, כספים או IT?

תפקיד הרכש בניהול תקציב הענן הארגוני



 **DATE**
19/6

 **TIME**
09:00-10:00

REGISTER NOW

אדז לוי - מנכ"ל, המרכז הישראלי לרכש

שחר נתיב - מנהל חטיבת Customer Success, Ness Cloud-2

 **NESS · CLOUD** →


ISRAEL PURCHASING CENTER
המרכז הישראלי לרכש

ONLINE WEBINAR

וובינר רכש טכנולוגי : FinOps - רכש, כספים או IT?

תפקיד הרכש בניהול תקציב הענן הארגוני

DATE 19/6

TIME 09:00-10:00

REGISTER NOW

וובינר רכש טכנולוגי - FinOps : רכש, כספים או IT ? תפקיד הרכש בניהול תקציב הענן הארגוני

מה בתכנית:

1. הערך של הרכש בניהול הענן

2. Customer Case Study

FinOps היכן - רכש, כספים או IT?
מודל ופתרונות

3. אתגרים והפתעות בניהול תקציב הענן הארגוני

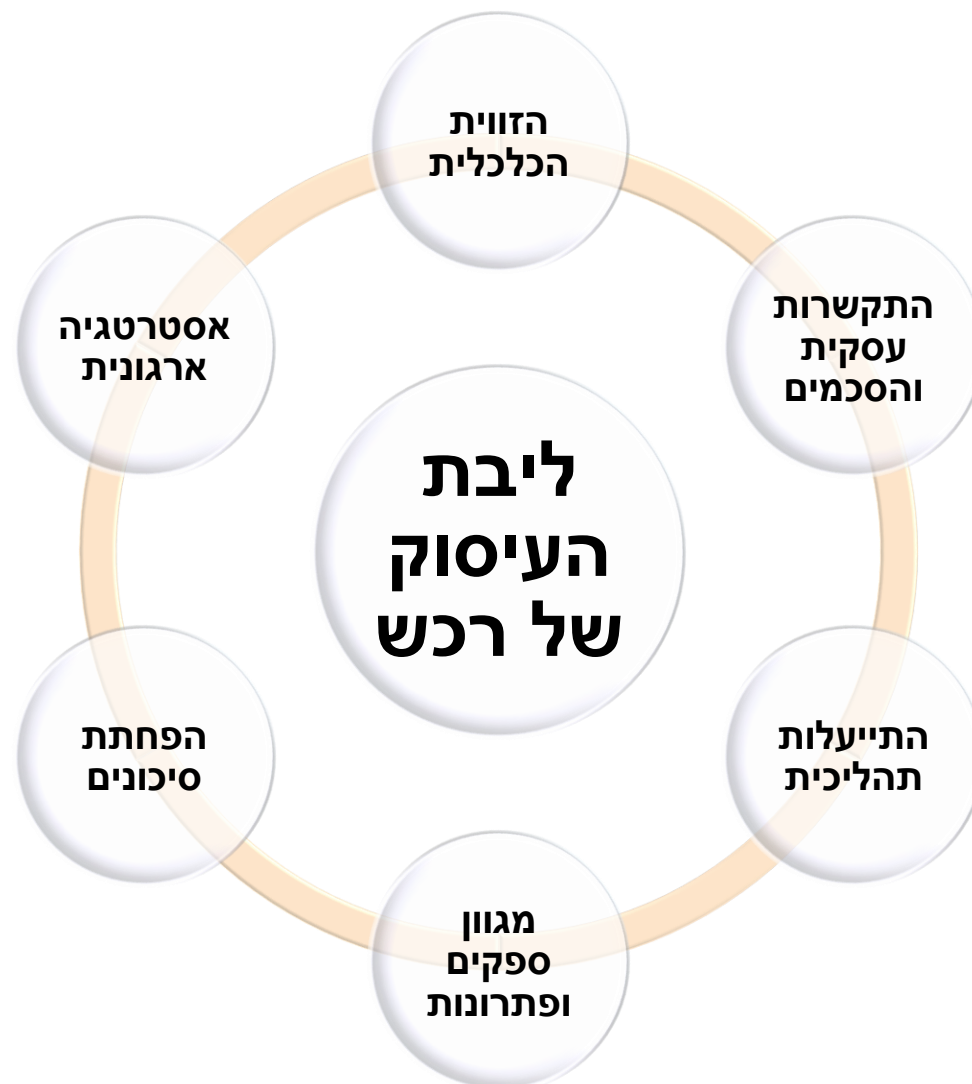
CAPEX ל-OPEX

כניסת הענן - שינויים במבנה עלויות ה-IT



הערך של הרכש הטכנולוגי

למה לעבוד עם הרכש בהתקשרויות טכנולוגיות ?



הערך של הרכש הטכנולוגי או אם תרצו למה לעבוד עם הרכש?



1. הזווית הכלכלית

- איזון בין טכנולוגיה למחיר: הרכש מייצג את הזווית הכלכלית-עסקית ומוודא אופטימיזציה בין צרכים טכנולוגיים ותקציב.
- מיקור חוץ של מומחיות: צוות מומחים ברכש מסייע לצוותי IT לקבל החלטות רכש נכונות וחסכוניות.

2. התקשרות עסקית והסכמים

- הסכמים ארוכי טווח: הרכש מנהל משא ומתן ומסכם הסכמים ארוכי טווח המשלבים ביצועים, שירות, מחיר ותנאים נוספים.
- מינוף כוח קנייה: השגת הנחות משמעותיות מספקים כתוצאה מכוח קנייה גדול.

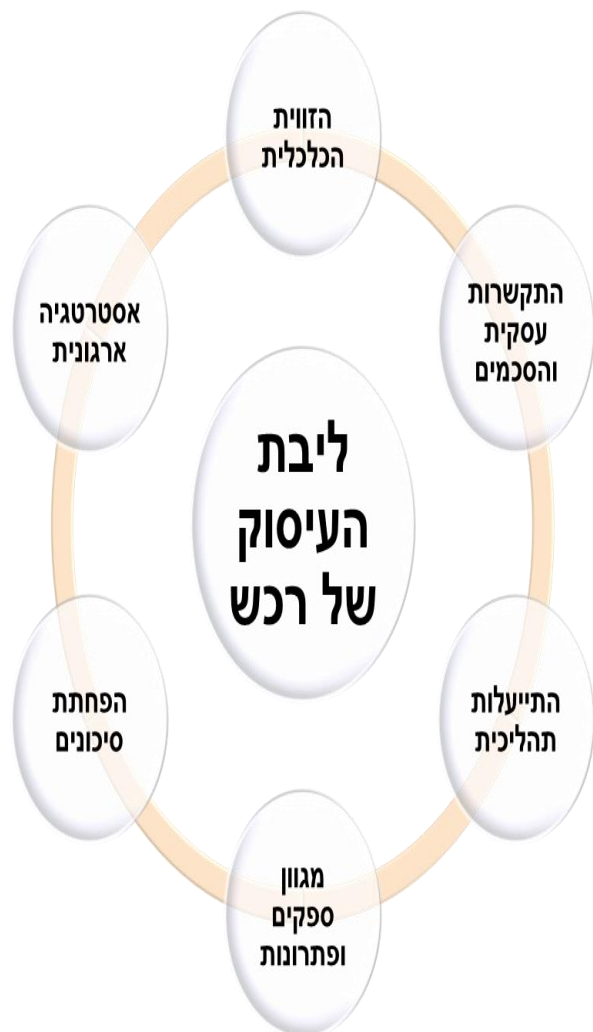
הערך של הרכש הטכנולוגי או אם תרצו למה לעבוד עם הרכש?

3. התייעלות תהליכית

- אופטימיזציה של רישיונות תוכנה: ניהול רישיונות תוכנה באופן מרכזי וחסכון בעלויות.
- הקטנת כפילויות: מניעת רכישות כפולות של מוצרים ושירותים דומים.
- תהליכים אחידים: הגדרת תהליכים אחידים וסטנדרטיים לרכש, שיפור היעילות והדיוק.

4. התקשרויות עם מגוון ספקים ופתרונות רחב

- קשרים לקהילת הרכש: בחירת ספקים מובילים בשוק תוך שיתוף פעולה עם קהילת הרכש.
- גישה למגוון רחב של ספקים: הצעת מגוון רחב של מוצרים ושירותים לצוותי IT.



הערך של הרכש הטכנולוגי או אם תרצו למה לעבוד עם הרכש?

5. הפחתת סיכונים

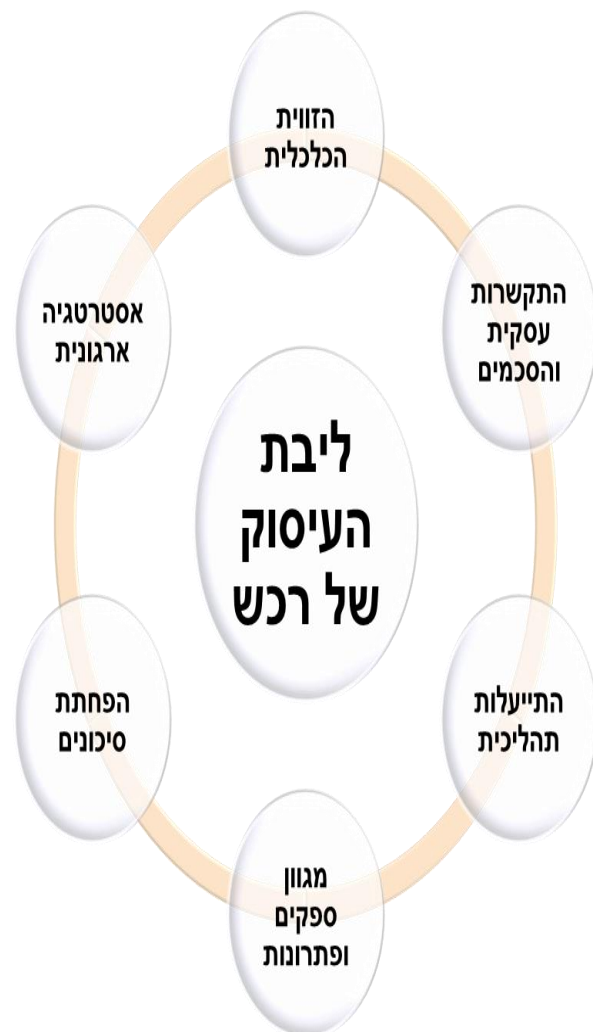
- ניהול סיכונים מקצועי: זיהוי וניהול סיכונים הקשורים לרכש, כגון סיכוני אבטחה, איכות ואספקה.
- הבטחת עמידה בתקנות: עמידה בכל הדרישות והתקנות הרלוונטיות בתחום הרכש.
- ניטור ביצועי ספקים: הבטחת רמת שירות גבוהה באופן שוטף.

6. הבניית האסטרטגיה הארגונית

- פיתוח אסטרטגיית רכש: IT סיוע בהגדרת ופיתוח אסטרטגיית רכש כוללת עבור הארגון.
- ניתוח נתוני רכש: סיוע לצוותי IT לקבל החלטות מושכלות על סמך נתוני רכש.



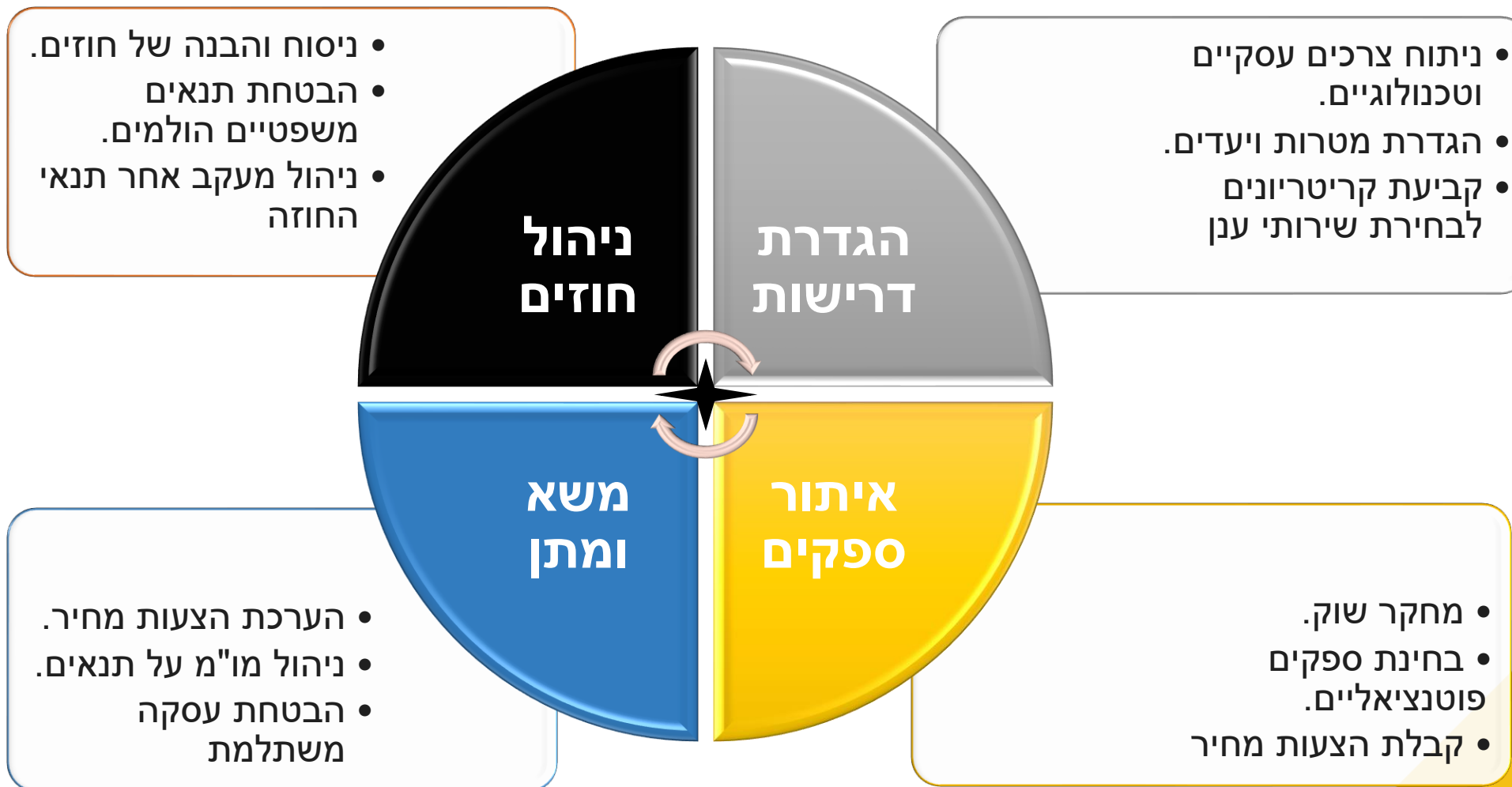
הערך של הרכש הטכנולוגי או אם תרצו למה לעבוד עם הרכש?



7. מיקוד בליבת העיסוק

- התמקדות IT בטכנולוגיה: העברת העיסוק המסחרי/עסקי למחלקת הרכש המקצועית.
- הקלה על עומס עבודה: שחרור צוותי IT להתמקד במשימות עיקריות יותר.
- שיפור שיתוף פעולה עם ספקים: יצירת קשרים עסקיים ארוכי טווח ומועילים.

תהליך רכישת שירותי ענן



תפקיד מנהל הרכש הטכנולוגי

1. ניהול תהליך רכישת שירותי ענן:

- הגדרת דרישות עסקיות וטכנולוגיות.
- איתור ספקים מתאימים.
- ניהול משא ומתן.
- ניהול חוזים.

2. ניהול קשרי ספקים:

- בניית מערכת יחסים חזקה עם ספקים.
- יצירת שיתוף פעולה ותקשורת יעילה.
- ניהול תלונות ופתרון בעיות.

4. מעקב אחר ביצועים:

- ניטור ודיווח על ביצועי שירותי הענן.
- זיהוי הזדמנויות לשיפור.
- ביצוע אופטימיזציות.

5. אופטימיזציה של עלויות:

- ניתוח הוצאות רכש ענן.
- איתור הזדמנויות לחיסכון.
- ניהול משא ומתן על תמחור.

תכונות ומיומנויות נדרשות

- ידע טכנולוגי רלוונטי – מה אני רוכש ?
- הבנה עסקית רחבה – מה המודלים הקיימים ?
- מיומנויות משא ומתן ותקשורת !
- יכולת ניהול פרויקטים
- חשיבה אסטרטגית לטווח ארוך
- יכולת עבודה בצוות (פנימה והחוצה)



•תפקיד מנהל הרכש הטכנולוגי הוא תפקיד מרכזי וחיוני בעולם העסקי המודרני.

•רכישת שירותי ענן דורשת ידע ורקע טכנולוגי, הבנה עסקית רחבה ומיומנויות מגוונות.

•מנהלי רכש טכנולוגיים מוצלחים תורמים רבות להצלחת הארגון.